cielo



Divulgação de Resultados

4°T 2021

Aviso Legal

A Companhia faz declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas

Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração tomadas dentro do nosso melhor conhecimento e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações a cerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras “acredita“, "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima“ ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da CIELO.

As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são apresentadas em milhares de Reais (R$ mil), de acordo com o Plano Contábil das Instituições do Sistema Financeiro Nacional (COSIF) e práticas contábeis adotadas no Brasil.



Agenda

Apresentação:
Resultados e Estratégia
- Filipe Oliveira - Head de Finanças

Q&A:
- Gustavo Sousa - CEO
- Filipe Oliveira
- Daniel Diniz - Head de RI

Destaques do Trimestre

4T21 – Consistência na retomada do resultado

Lucro Líquido atinge **R$337MM no 4T21.** +13% YoY e +59% QoQ
Ano de 2021 atinge R$970 milhões. 98% YoY

Maior EBITDA desde 1T19: R$790MM
Sólido crescimento QoQ em **Cielo BR +12%** e em **Cateno +17%**

Menor *ratio* de gastos[1] da série histórica: 0,55% do TPV

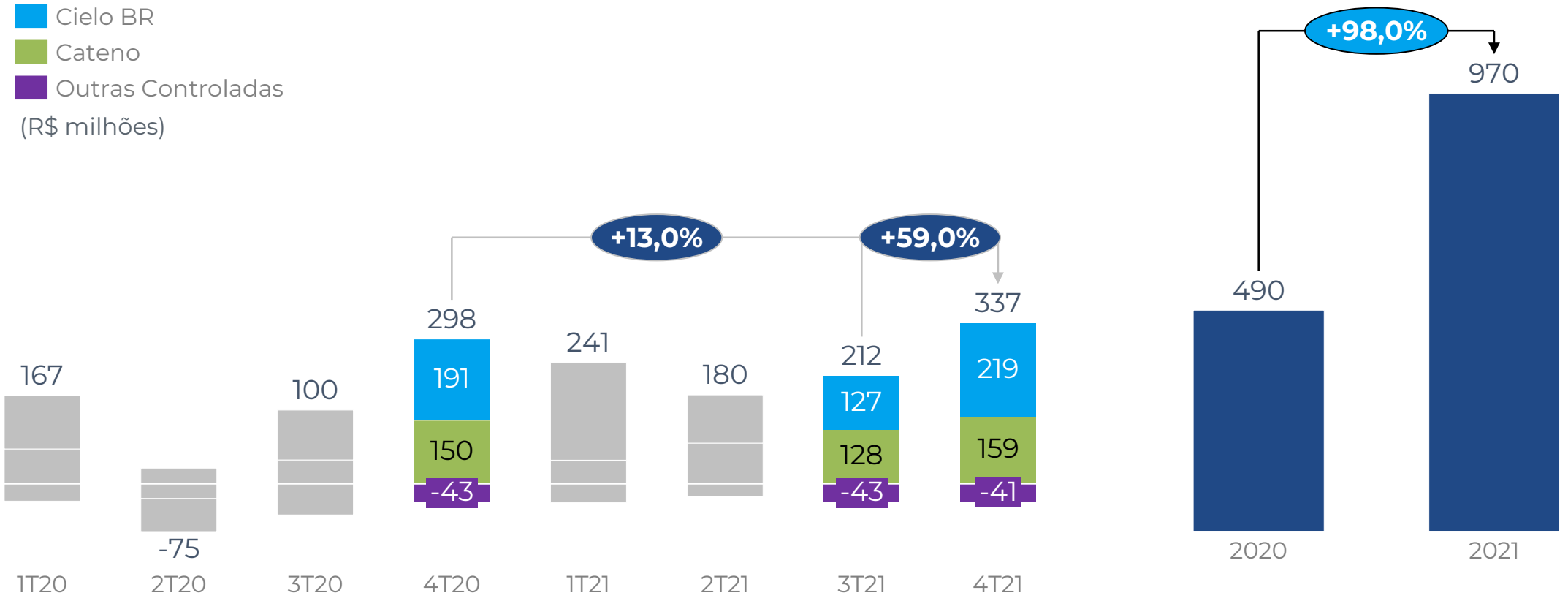
Maior TPV da história: R$208BI. +16% QoQ e +9% YoY
Novo salto de penetração dos produtos de prazo **em Varejo e Empreendedores: 45%**

[1] Gatos totais Cielo BR / TPV.

Resultado por Unidade de Negócio

Crescimento YoY pelo 5º trimestre consecutivo

Lucro Líquido[1] **R$337MM** no 4T21. Em bases recorrentes R$300MM.



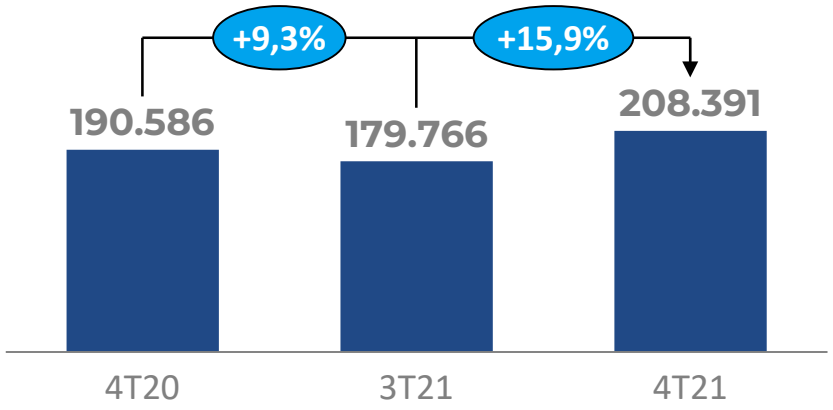
[1] Atribuível aos acionistas da Cielo.

Forte Desempenho Operacional

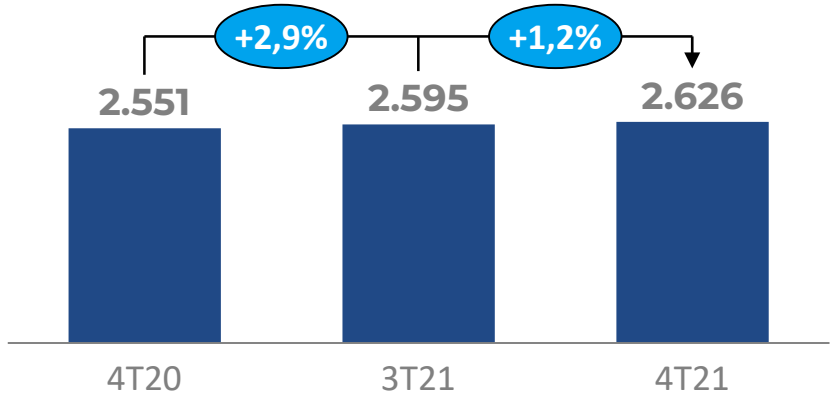
Melhoria nos principais indicadores nas comparações YoY e QoQ

R$ milhões

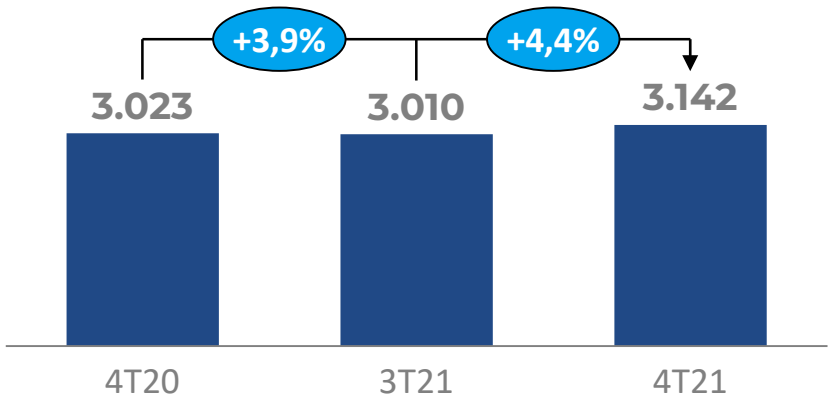
Volume Transacionado (Cielo BR)



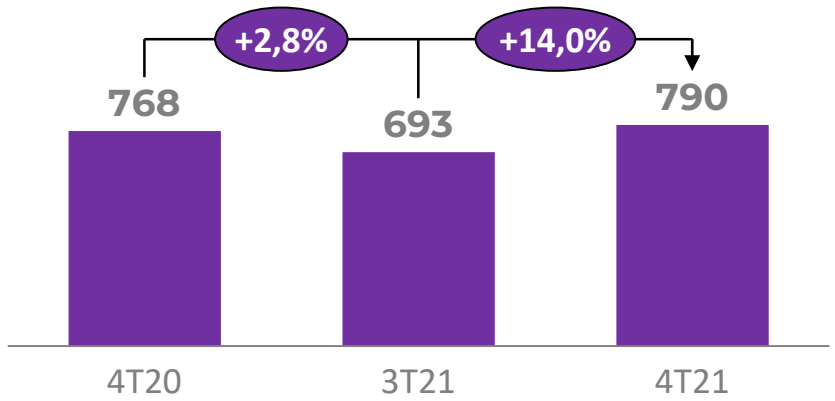
Gastos Totais (Consolidado)



Receita Líquida (Consolidado)



EBITDA (Consolidado)



Geração de Caixa

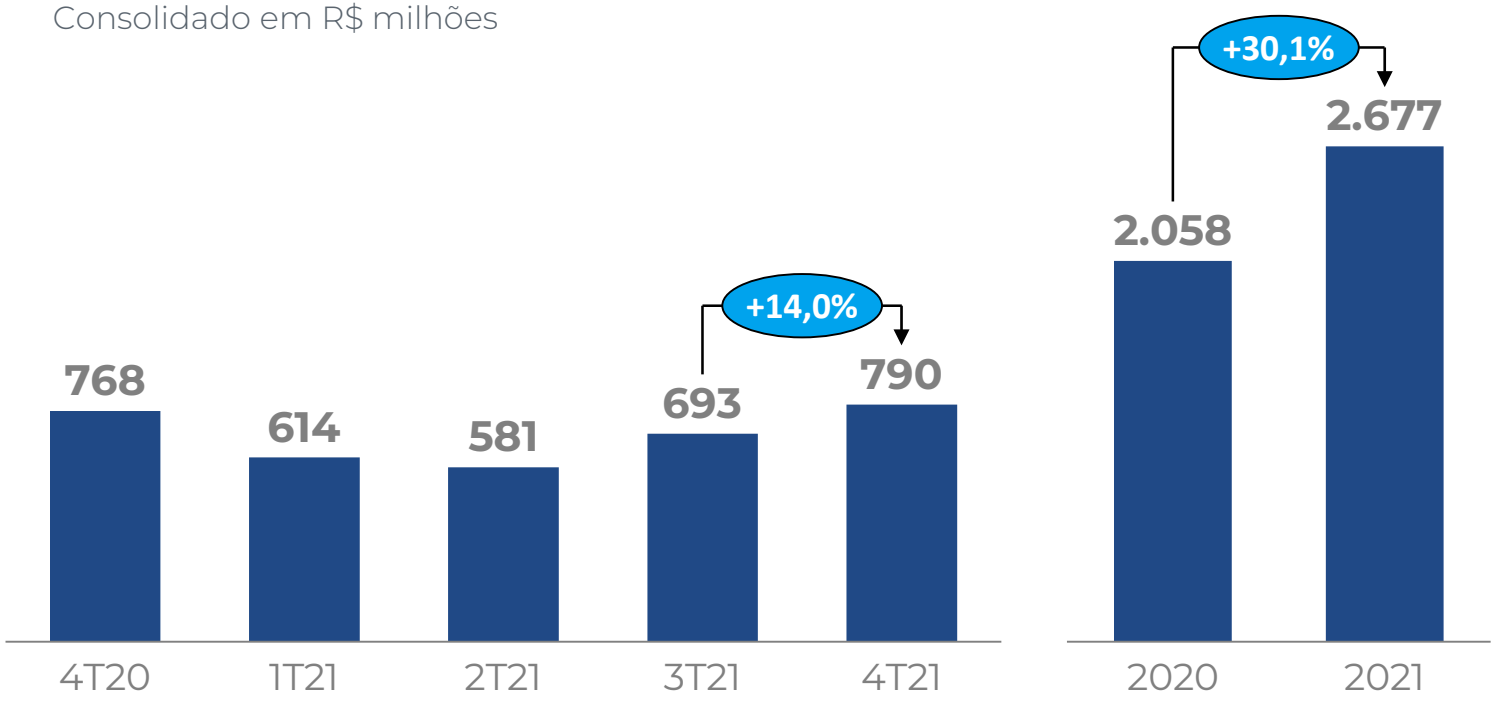
Resiliência operacional: EBITDA 4T21 é o maior desde 1T19

EBITDA atinge R$2,7 bilhões no FY21 com forte crescimento YoY

Solidez operacional traduzida pelo Lucro *cash basis* – LL excluindo amortizações de intangíveis relacionados a M&A

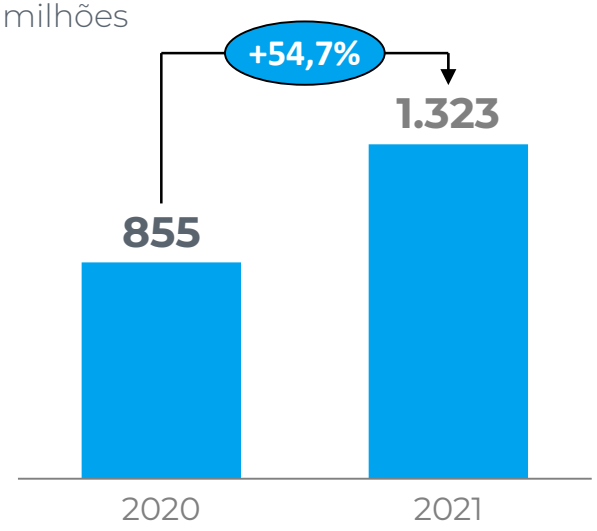
Evolução do EBITDA

Consolidado em R$ milhões



Cielo Consolidado em R$ milhões	**2021**
Lucro Líquido[1]	**970,5**
Amortizações M&A (Cateno e MES)	*534,4*
Tax Shield	*-181,7*
Lucro *cash basis*	**1.323,2**

em R$ milhões



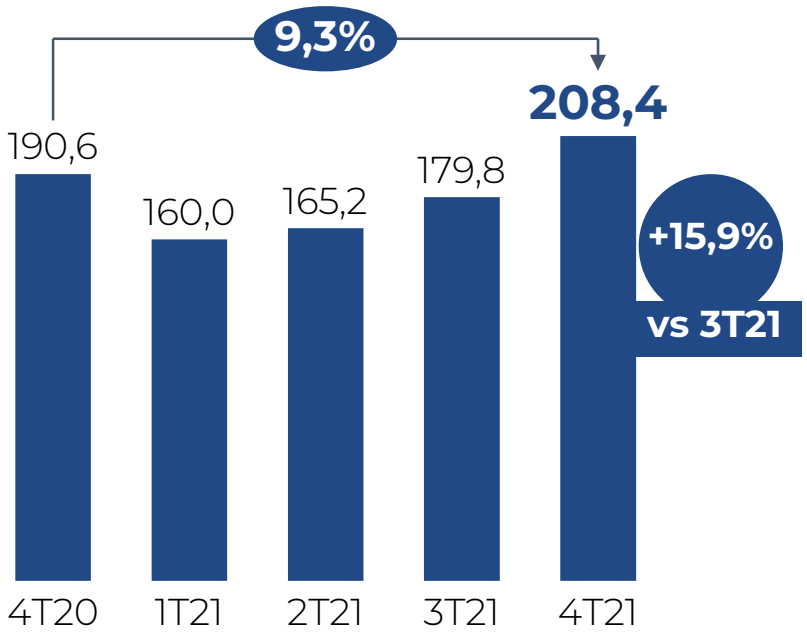
[1] Atribuível aos acionistas da Cielo.

Indicadores Operacionais

Volume total +9,3% e Produtos de prazo +23,5% YoY

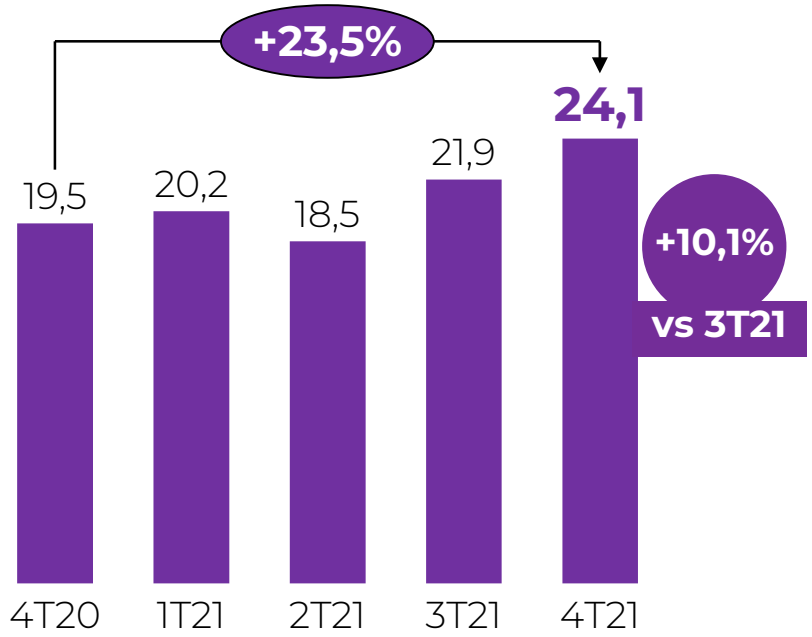
Volume Capturado

Em R$ bilhões



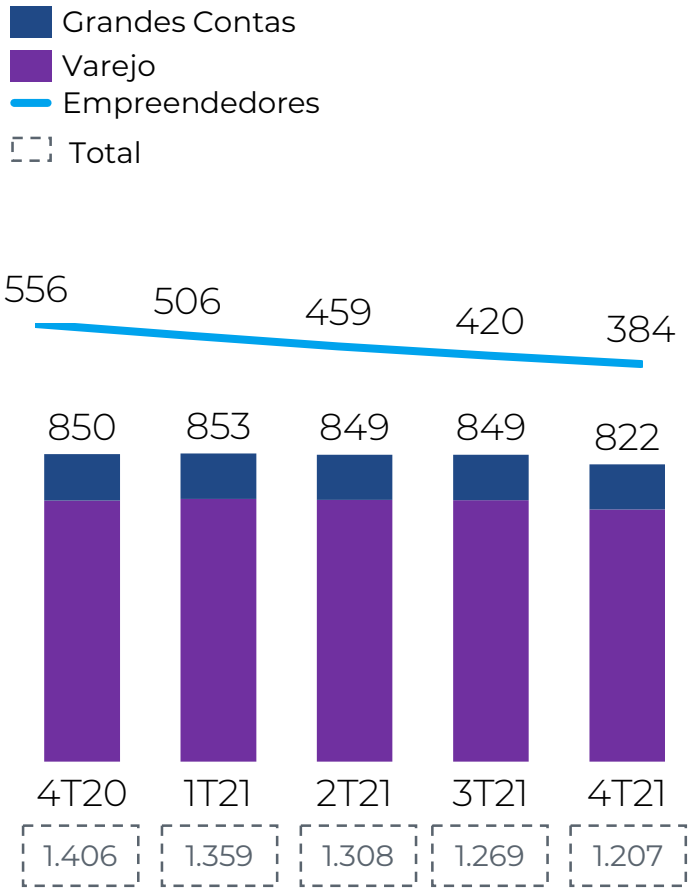
Produtos de Prazo

Em R$ bilhões



Base ativa Clientes (90 dias)

Em milhares

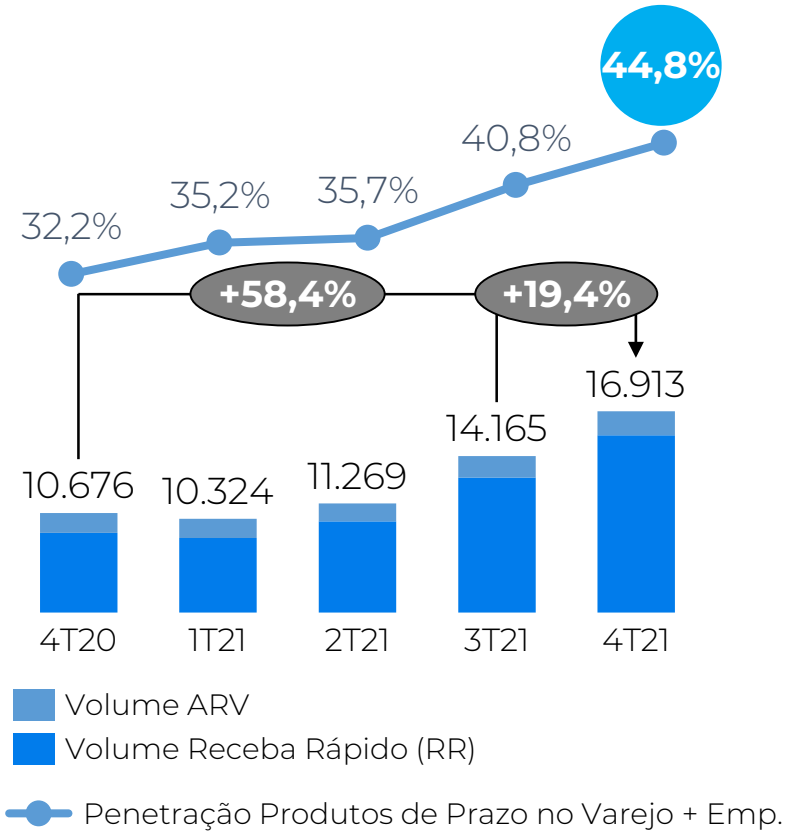


Varejo e Empreendedores

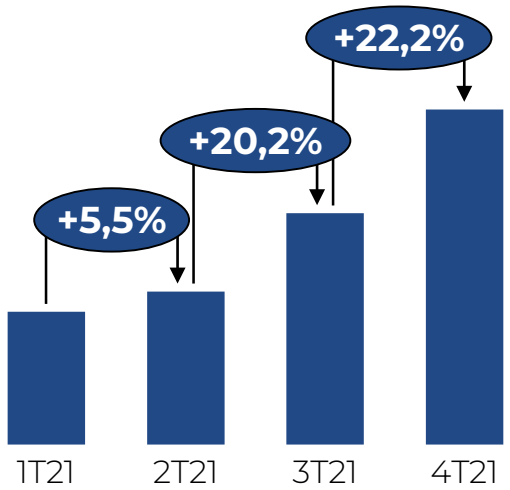
Penetração apresenta crescimento expressivo, totalizando 44,8%

Penetração dos Produtos de Prazo

Novo Recorde de Penetração

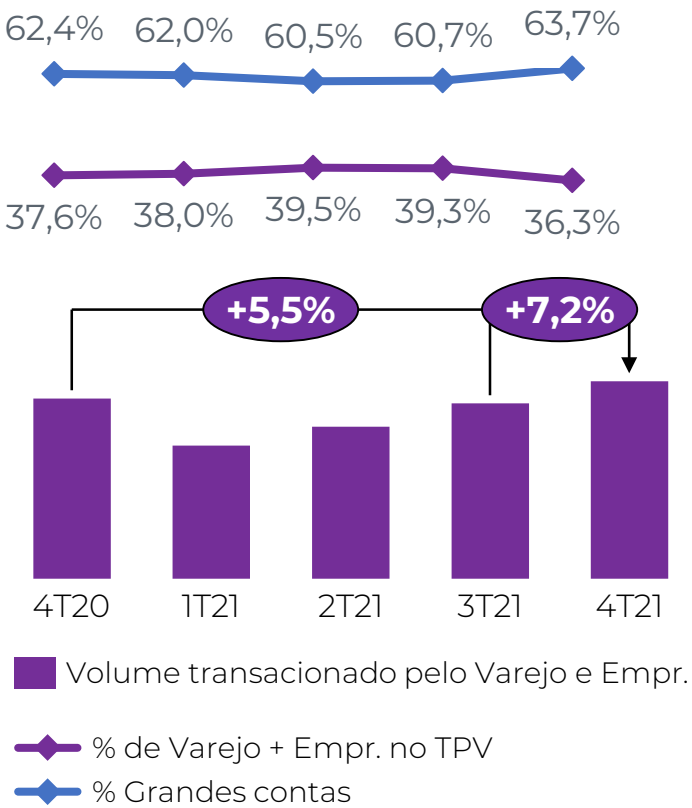


Receita de RR acelera crescimento QoQ



Volume Capturado

Crescimento YoY Varejo: 5,5%

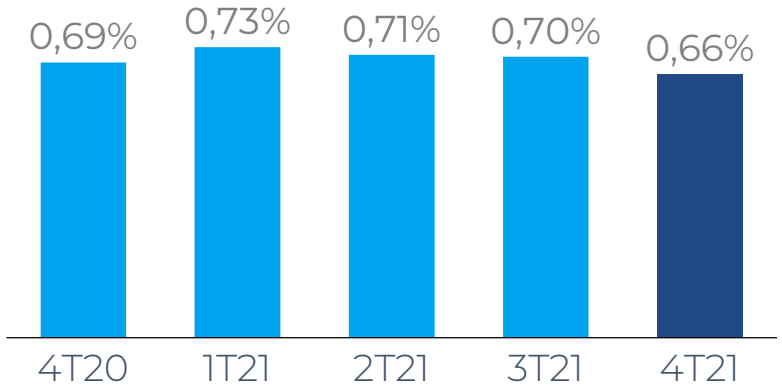


Nota: a companhia revisitou no 2T21 o enquadramento dos clientes "franqueados" entre os segmentos e ajustou a série histórica, para fins de comparabilidade, no que tange as participações relativas dos segmentos no TPV total.

Yield de Receita

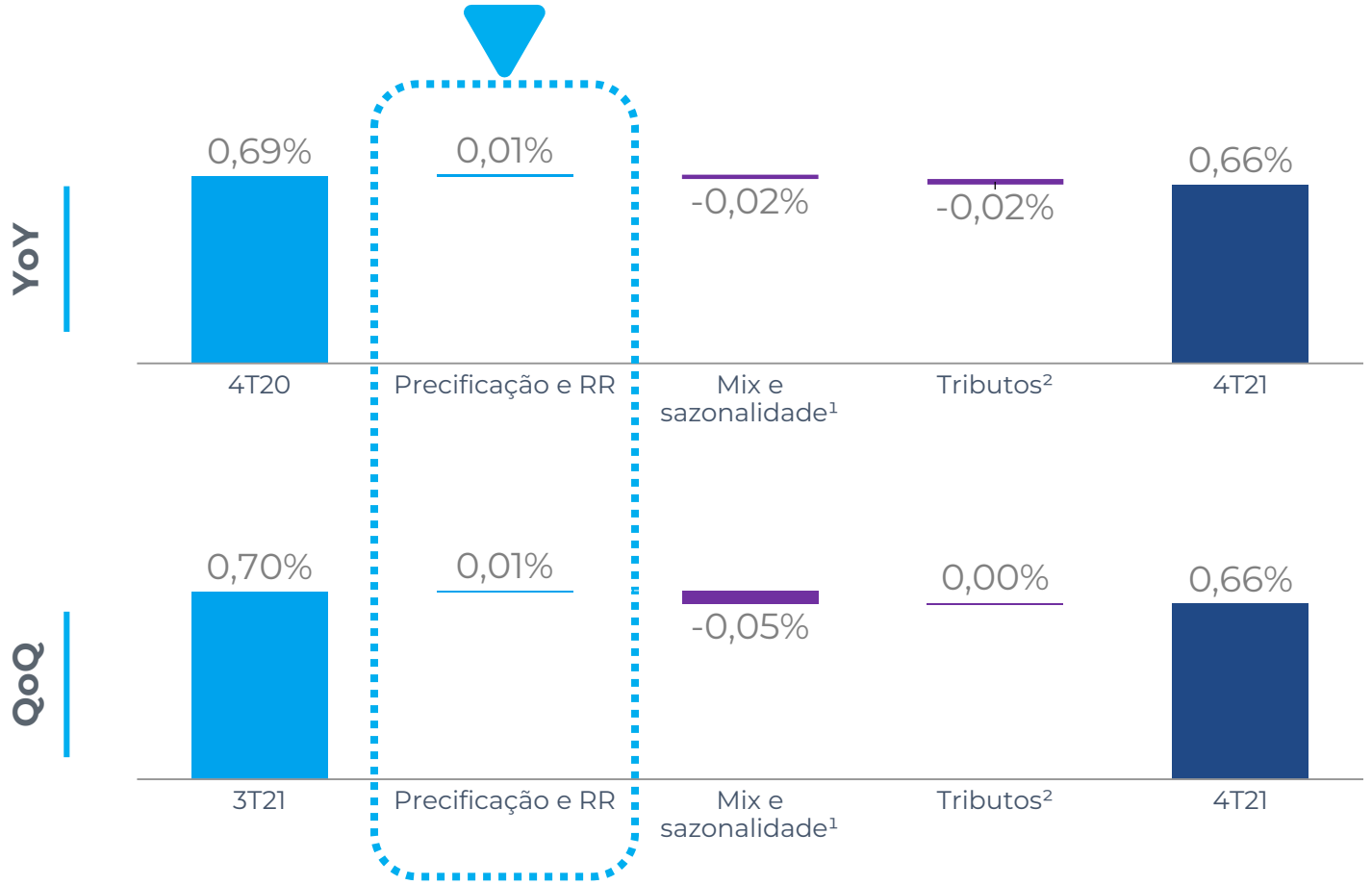
Impacto significativo de penetração de RR

***Yield de* Receita**
por Trimestre



- Crescimento de Volume:
  - **9,3%** YoY
  - **15,9%** QoQ

Ações de rentabilização (ex.: Receba Rápido) potencializam o yield, **com impacto superior ao efeito da competição nos preços**



¹ Efeito Mix e sazonalidade considera, entre outros fatores, mix de segmento de clientes e o efeito volume no yield dado que parte das receitas que não variam o mesmo.
²A partir do 1T21, a Cielo passou a reconhecer maiores despesas com ISS, em razão dos impactos previstos com o início de vigência da Lei 175/2020. Afetando a comparação com 4T20

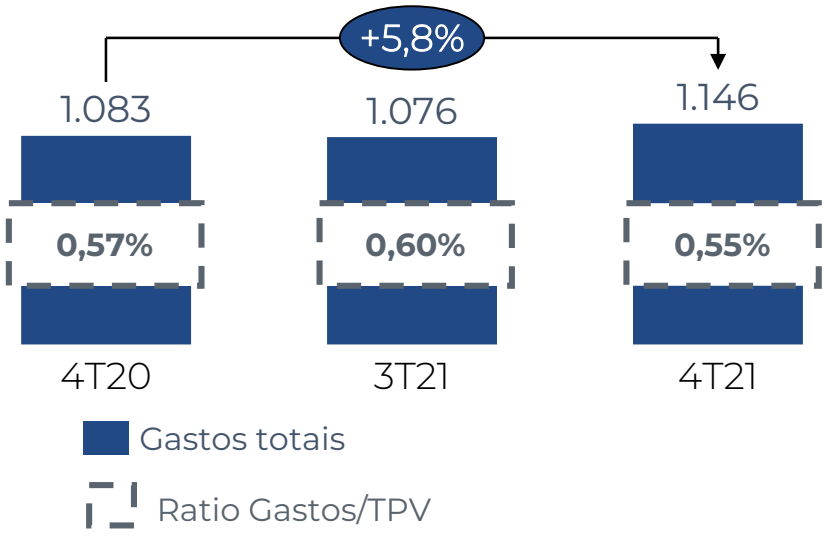
Eficiência Operacional

Disciplina de gastos continua beneficiando o resultado operacional

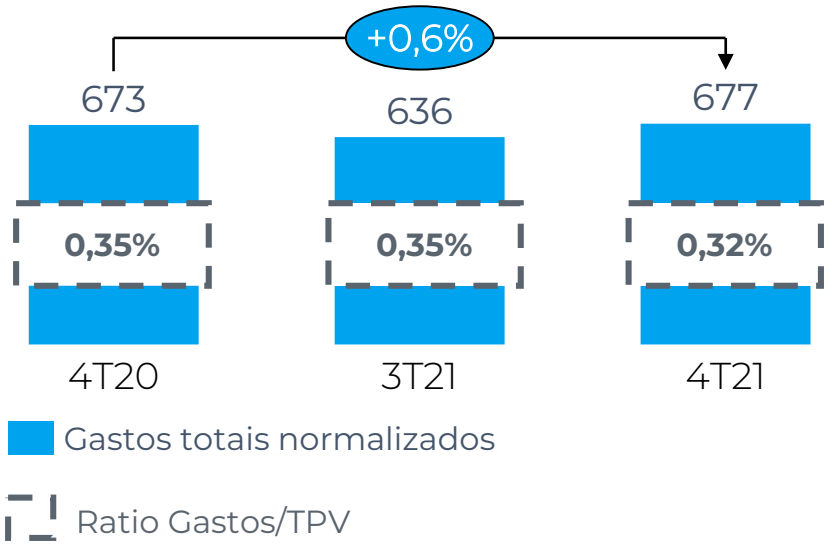
- Menor ratio de gastos da série histórica[1]: 0,55% do TPV, **mostrando evolução YoY e QoQ**
- Gastos normalizados estáveis mesmo com **R$59 milhões de OPEX em novas iniciativas**

Gastos Totais Cielo BR (R$ milhões)

Aumento de 5,8% em gastos vs 9,3% em TPV



Gastos Totais Normalizados[2] (R$ milhões)



[1] Considerando série COSIF, que compreende os períodos entre o 1T18 e 4T21.
[2] Gastos normalizados correspondem aos gastos totais de Cielo Brasil deduzidos de fee de bandeira, subsídios, serviços prestados pelos bancos, créditos de PIS e COFINS, D&A, itens não recorrentes e expansão comercial

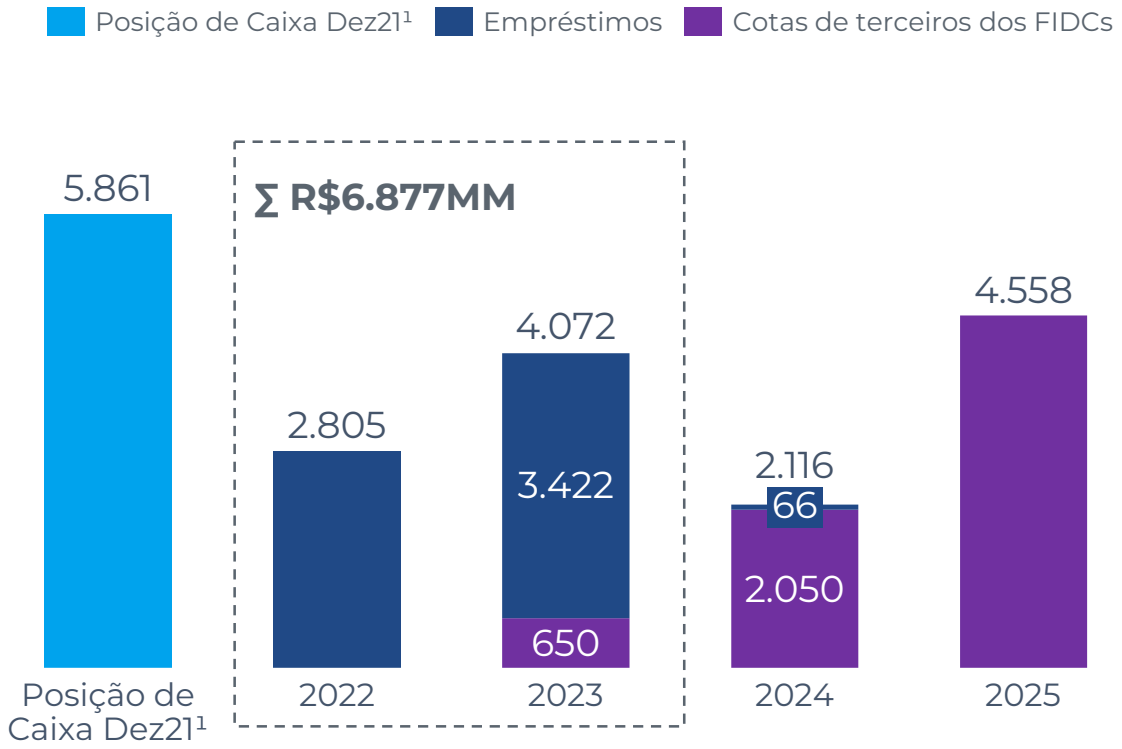
Liquidez | Endividamento

Sólida posição de caixa para sustentar expansão dos Produtos de Prazo

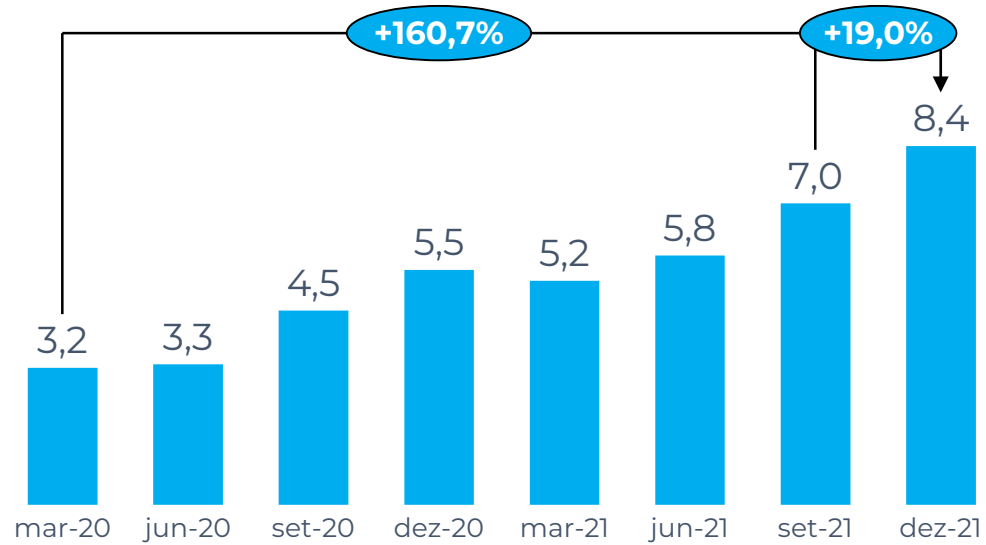
Destaques 4T21:

- Entrada de recursos referente à alienação da M4U no total de **R$122,5 MM**
- Aumento do capital alocado em RR, atingindo **R$8,4BI**

Endividamento e outras obrigações (R$ milhões)



Alocação de capital em Receba Rápido (R$ bilhões)



¹ Conforme práticas contábeis COSIF, consolida 100% dos saldos de caixa, disponibilidades e instrumentos financeiros incluindo derivativos, da Cielo Brasil, Cateno e Outras Controladas.

Transformação Operacional

Estratégia

Execução da estratégia permitirá avanços em novas fronteiras

Transformação Operacional
Posicionamento, comercial, logística, penetração RR

Transformação organizacional
Digital, estrutura, pessoas e cultura

Otimização dos ativos
Desinvestimentos

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

cielo

- **Excelência operacional** para melhor atender aos clientes
- Foco total nos **mercados que importam**
- Com **recursos financeiros** otimizados

Excelência Operacional

Companhia alcança grandes marcos em seu processo de transformação

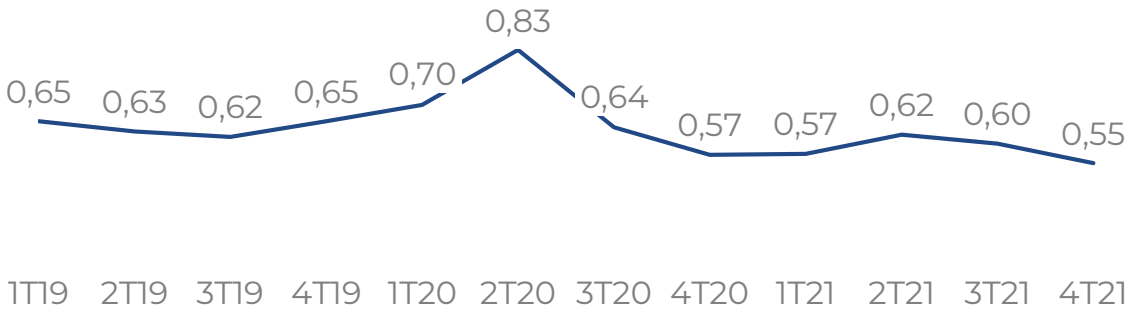
Processo de transformação: 2019 - 2021

- **Modelo logístico:** 80% das instalações em até 2 dias úteis (DU)
- **Modelo Comercial:** +39% em Ativações / Consultor / dia útil
- **Posicionamento:** Ajuste de precificação no Varejo e Grandes contas
- **Produtos de prazo no Varejo+Emp.:** 45% de penetração
- **Digital:** WhatsApp Pay, LIUV, LIO integrada, Mobilidade Urbana
- **Estrutura ágil:** Revisão de estruturas e processos de trabalho
- **Otimização Ativos:** Orizon, M4U, Plataforma Elo e BITZ

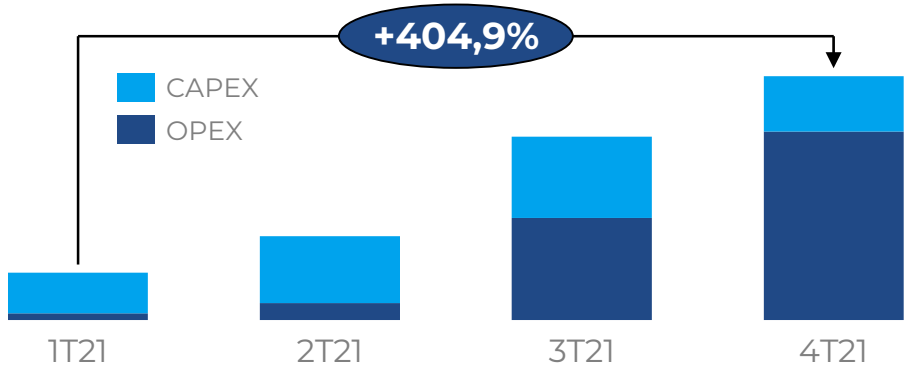
- **Eficiência:** Menor ratio de gastos da série

Eficiência é a base para novos investimentos

***Ratio* de gastos (%)**



Investimentos em iniciativas para melhorar atendimento e operação



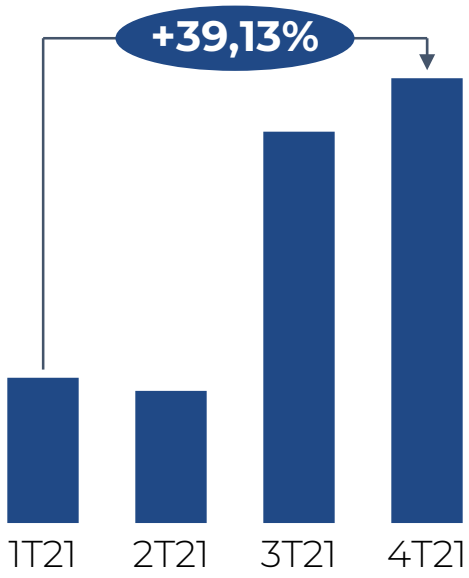
Fortalecer Adquirência

É fundamental para avanços em novas fronteiras

Resultados do Modelo Comercial

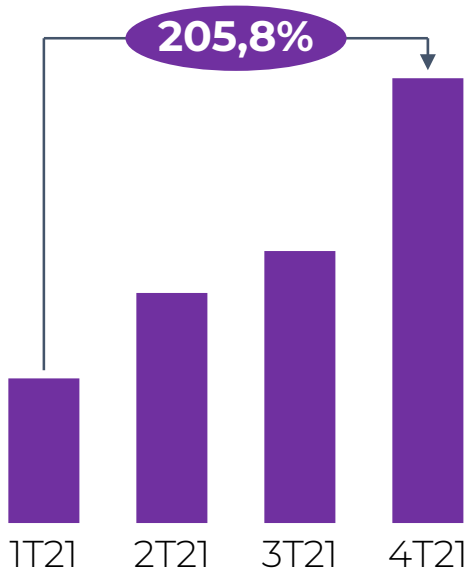
Índice de ativação

Ativação de novos clientes / Consultor / dia útil



Volume médio em M1

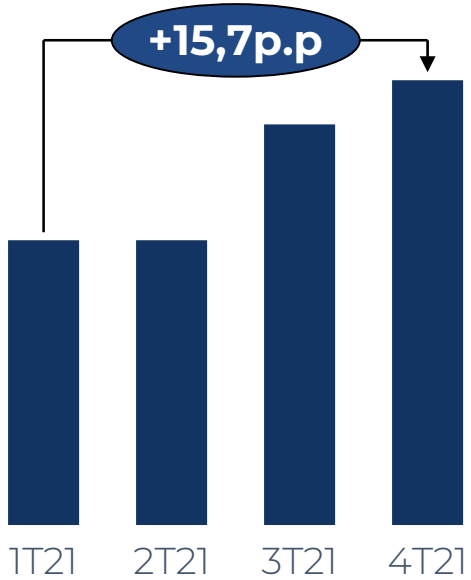
Volume médio realizado no mês seguinte à ativação (R$ mil)



Importantes avanços em Logística

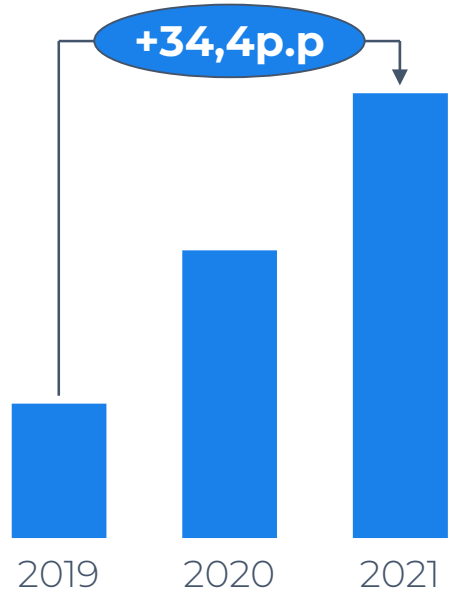
Instalações em até 2 DU

% de instalações realizadas em até 2 dias úteis



Recuperação de ativos

% de recuperação de ativos



Adquirência Digital

Avanço em soluções *contactless*, novas verticais e LIO integrada

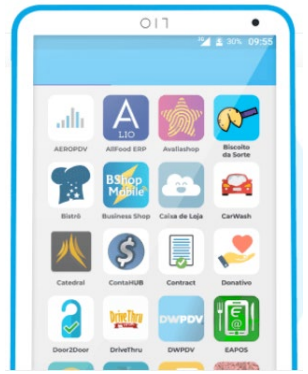
Iniciativas / Parcerias / Investimentos

WhatsApp

LIO

Mobilidade Urbana: SP, RJ e GO

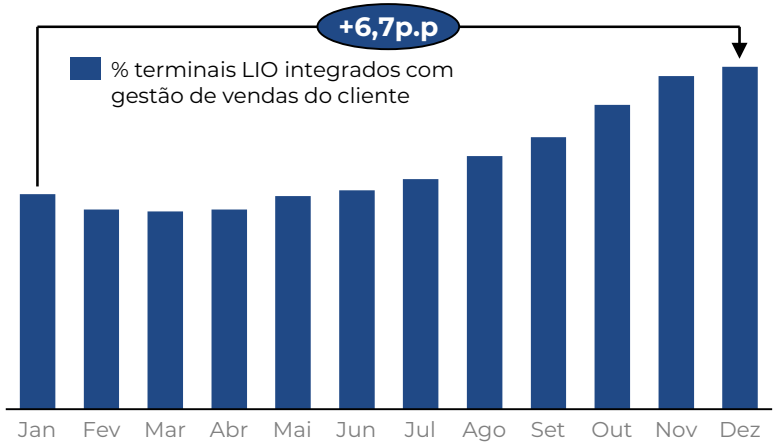


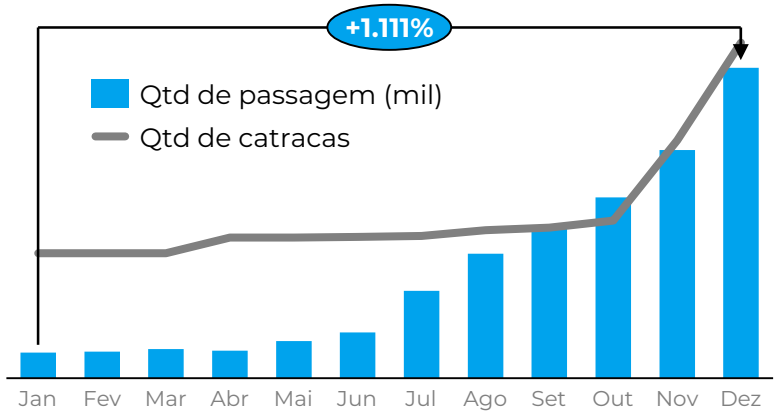


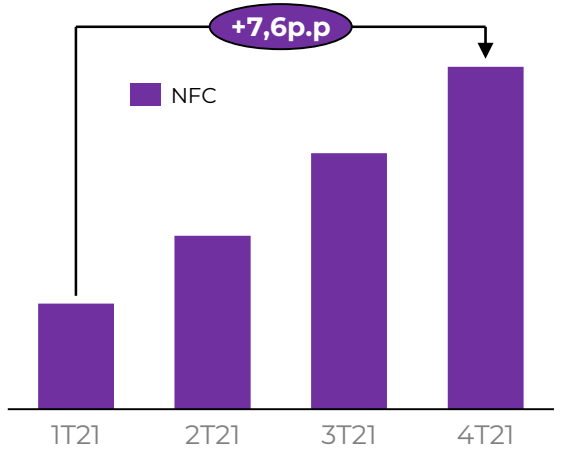
LIO integrada
Varejo integrando *smart terminal* na gestão do negócio

Mobilidade:
- Presente em 11 cidades
- Total de 4,5 milhões de utilizações em 2021

Penetração de Pagamentos NFC
Mais de R$50 bilhões em TPV



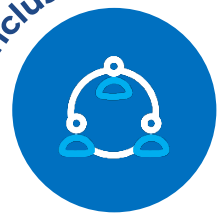




Iniciativas em ESG são parte da estratégia da Companhia

Sólidos avanços em Diversidade e Inclusão

Diversidade & Inclusão



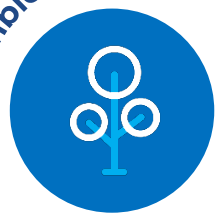
Publicação do **Manifesto e da Política de Diversidade & Inclusão**

Apoio Social



Investimento social privado (ISP): R$ 3,1 milhões por meio de leis de incentivo fiscal.

Ambiental



486 fornecedores homologados com critérios socioambientais

Diversidade & Inclusão

- Publicação de **Manifesto e Política de Diversidade & Inclusão** para estabelecer as diretrizes e governança.
- Realização do **Censo de Raça, PCDs e colaboradores LGBTQIA+**, com objetivo de identificar e diminuir gaps.
- Lançamento de programa específico para **contratação de profissionais PCD** para Comercial Varejo, como Gerentes de Negócios. (33 contratações)



Relações com Investidores
ri.cielo.com.br
ri@cielo.com.br